

Скибінський Віталій

МЕНЕДЖЕР З РОБОТИ З КЛІЄНТАМИ, 30 000 ГРН.

🔄 26 жовтня 📍 Місто: [Львів](#)

Вік: 38 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота

Категорії: Офісний персонал, Торгівля, продажі, закупівлі

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Опис

Досвід роботи:

Пауза в кар'єрі (Переїзд, релокація)

04.2024 – 06.2026

Через політичні переслідування в Білорусі був змушений виїхати з країни. Після переїзду до України займався адаптацією та облаштуванням, тимчасово допомагав батькові у сімейному бізнесі. Готовий повернутися до повноцінної професійної діяльності.

Менеджер з продажу

07.2021 – 04.2024

ТОВ "Онстенд" (м. Мінськ)

Менеджер з продажу (B2B) — Інформаційні стенди при вході до під'їздів житлових будинків

Обов'язки:

- Пошук та залучення B2B-клієнтів.
- Робота з чинними клієнтами, продовження співпраці.
- Підготовка рахунків, актів, додатків та договорів.
- Робота в amoCRM.

Досягнення:

- Стабільно виконував план продажів.
- Сформував власну базу постійних клієнтів, які регулярно продовжували договори.

Менеджер з продажу

04.2020 – 05.2021

ТОВ "Енерготемп" (м. Мінськ)

Менеджер з продажу (B2B) — кабельна арматура та муфти

Обов'язки:

- Пошук B2B-клієнтів та обробка вхідних запитів.
- Телефонні переговори та зустрічі з клієнтами.
- Підготовка комерційних пропозицій та рахунків.
- Супровід замовлень та оформлення договорів (у тому числі на оренду домкратів).

Досягнення:

- Залучив регіонального клієнта (перша угода на ~\$5 000), заклавши його термінову потребу дорожчою альтернативою та забезпечивши серію повторних замовлень.

Провідний менеджер з продажу / Наставник

06.2016 – 03.2020

ТОВ "Торі Центр" (м. Мінськ)

Провідний менеджер з продажу / Наставник — телефонні продажі (B2C)

Обов'язки:

- Телемаркетинг та обробка вхідних заявок.
- Продаж товарів широкого вжитку (аксесуари, парфумерія, товари для здоров'я).
- Консультування клієнтів, робота із запереченнями та оформлення замовлень у CRM.
- Контроль якості дзвінків і зворотний зв'язок менеджерам.
- Навчання та адаптація нових співробітників.

Досягнення:

- Підвищений до наставника: відповідав за навчання новачків та якість дзвінків.